

## **CARDAYZ by PSA Retail : Un outil de conquête du marché VO**

**Avec CARDAYZ, PSA Retail se dote d'un outil stratégique et opérationnel afin de développer le métier du véhicule d'occasion (VO), couvrir efficacement l'ensemble de ce marché prioritaire et renforcer la satisfaction client.**

**CARDAYZ, c'est une approche globale du marché VO et de la satisfaction client avec :**

- « **CARDAYZ.fr & CARDAYZ.pays** », **marque ombrelle digitale**
- « **CARDAYZ Budget** », **le VO de qualité au juste prix**
- « **CARDAYZ 2.0** », **l'offre VO en hyper centre-ville**
- « **CARDAYZ Center** », **sites physiques 100 % spécialisés dans le commerce VO.**

### **CARDAYZ.fr & CARDAYZ.pays : la place de marché de référence du VO**

CARDAYZ.fr, ce n'est pas une plateforme de vente VO supplémentaire. C'est bien plus que cela. CARDAYZ.fr c'est le site d'achat et de vente VO en ligne d'un acteur majeur de la distribution automobile en Europe, associé à des promesses client, claires et ambitieuses.

Pour un client souhaitant acheter un véhicule, la promesse est centrée sur trois leviers : Disponibilité, proximité et sérénité.

- Disponibilité, avec plus de 10 000 VO en stock de manière permanente et l'assurance du professionnalisme d'un acteur de marché réalisant 320 ventes par jour ouvrable.
- Proximité grâce à 121 sites de PSA Retail répartis dans ou autour des plus grandes agglomérations françaises où les véhicules peuvent être livrés, soit l'assurance d'une livraison proche du client dans tout l'hexagone.
- Sérénité, 100 % des VO proposés à la vente étant révisés et garantis.

Pour un client souhaitant vendre un véhicule, la promesse se veut, là encore, claire et percutante, basée sur les notions de transparence, de rapidité et de sérénité.

- Transparence : tout client souhaitant vendre son véhicule se verra transmettre une estimation immédiate par un professionnel du VO
- Rapidité : Le vendeur se verra créditer de la somme convenue en 48h00 chrono.
- Sérénité : Un véhicule acheté chaque minute, soit toute la réassurance offerte par un acteur majeur du marché du VO

« CARDAYZ.fr », ce sont aussi des services, comme la VOD (*Video On Demand*) permettant au client de bénéficier d'une vidéo du véhicule dont il souhaite faire l'acquisition. Cette vidéo est exclusive et totalement personnalisée. Elle pourra intégrer un 360° du véhicule mais aussi et surtout, être spécifiquement centrée sur certains éléments ou équipements lorsque le client en a fait la demande.

Ce mode de communication moderne et à la demande, permettra ainsi de rapprocher le client de son futur véhicule et de le conforter à distance dans son choix avant de se faire livrer dans un des 121 points de vente de PSA Retail en France.

### **CARDAYZ Budget : Le VO de qualité au juste prix**

CARDAYZ Budget, vise à couvrir le marché VO en profondeur. En France 60 % du marché du VO se traite entre particuliers.

CARDAYZ Budget cible ce marché constitué essentiellement de véhicules de 5 ans et plus, ou d'un kilométrage supérieur ou égal à 100 000 km, en apportant la garantie d'un groupe de distribution de taille européenne, adossé à un constructeur majeur.

La promesse est celle d'une préparation mécanique sans compromis associée à une mise à niveau esthétique « à la carte », où le client garde la main en opérant un choix entre une approche rationnelle ou émotionnelle, avec l'arbitrage économique que ce choix sous-tend.

### **CARDAYZ 2.0 : l'offre VO en hyper centre-ville**

Proposer une offre de VO aux clients des hyper centre-ville, en modernisant le parcours client (approche « phygitale ») et en réduisant l'empreinte immobilière, telle est la vocation de CARDAYZ 2.0, dont le concept prolonge « l'Experience Store | PSA Retail Paris 16 » inauguré rue Saint-Didier à Paris, au mois de mai dernier.

Le premier CARDAYZ 2.0 prend d'ailleurs naturellement place à cette adresse, dans le cœur du 16<sup>ème</sup> arrondissement à quelques pas du Trocadéro et de la tour Eiffel.

### **CARDAYZ Center : Des sites physiques 100 % dédiés au commerce du VO**

L'automobile reste un objet de passion et un investissement important pour de nombreux acquéreurs. La conséquence est que nombre d'entre eux exigent encore un lien physique avec le produit, avant de confirmer leur achat.

C'est pour eux que sont faits les CARDAYZ Center, quatrième volet de l'offre complète de PSA Retail en matière de commerce de VO.

Les CARDAYZ Center, seront des lieux physiques 100 % dédiés au véhicule d'occasion avec des équipes de spécialistes de ce marché, à l'écoute et à la disposition de la clientèle.

Le premier site s'ouvrira au mois d'octobre prochain Madrid, démontrant la vocation européenne de CARDAYZ. L'ouverture d'autres sites est envisagée à court terme, entre-autres en France et en Allemagne.

**Loïc de La Roche Kerandraon, Directeur VO de PSA Retail a déclaré :** « Avec le lancement de CARDAYZ, nous nourrissons de grandes ambitions en matière de satisfaction client et de conquête dans le marché stratégique du véhicule d'occasion, qui pèse deux fois et demie celui du neuf en moyenne en Europe. Etre le site de référence pour l'achat et la vente de VO, mieux couvrir le marché en profondeur, être présent dans les centres ville par une offre « phygitale » et répondre à ceux, encore nombreux, qui veulent garder un lien physique avec l'achat de leur VO, autant d'objectifs différents auxquels nous répondons avec l'offre globale de CARDAYZ».



PSA Retail est le groupe de distribution automobile du Groupe PSA. 2<sup>ème</sup> groupe de distribution automobile en Europe, Il compte 10 100 collaborateurs. En 2016, il a commercialisé 500 000 véhicules (VN & VO) dans 11 pays, exploite 300 sites et points de contact client, pour un Chiffre d'Affaires supérieur à 7 milliards d'Euros, a réalisé plus de 5 millions d'heures d'après-vente et a vendu pour 1,4 milliards d'Euros de pièces de rechange.